

REVISTA



Mala Direta Postal
Básica
9912274077/2011-DR/ES
UCDL
...CORREIOS...

Perfil Lojista

Publicação da Câmara de
Dirigentes Lojistas de Vitória
Ano XIII • Nº 79 • JUL a SET 2015



Inovar é uma questão de **sobrevivência** **6**

E-mail Seguro

Projeto facilita
comunicação com
o Poder Judiciário

4

SPC

Novos insumos
para concessão
de crédito

5

Pedalar

CDL Jovem na luta
pela melhoria da
mobilidade urbana

10



PRESIDENTE DE HONRA
Ismar Cândido Tomaz

PRESIDENTE
Carlo Fornazier

1º VICE-PRESIDENTE
Cláudio Pagiola Sipolatti

VICE-PRESIDENTES
Carlos Antônio Marianelli
Lourdes Ferolla Leandro
Antônio Joaquim Dadalto

SECRETÁRIOS
Cleiton Ginaid de Souza
Lesio Contarini Júnior
Marcelo Abaurre

TESOUREIROS
José Paulo Amorim
Marcos Nader
Getúlio Guides Ramos

DIRETORES
Ricardo Ribeiro Barbosa
Leonardo Krohling
Eduardo Azevedo
José Antônio Lopes

CONSELHO FISCAL
Glauco Marinho
Carlos Eduardo Assad
Cláudia Regina Gobbi Martins
Sebastião Sérgio Ventorim
Eduardo Yuki
José Ronaldo Campanha

DIRETOR EX-PRESIDENTE
Estanislau Ventorim

DIRETOR EX-PRESIDENTE
Marcelo Salles Barbosa

DIRETOR SUPLENTE
Helcio Rezende Dias
Kleber Chieppe C. Silva
Antonio César de Andrade
Sérvulo Clermont Pivari e Silva
Elias Cauerk Moisés
Tamer Moussalem
Leonardo Marcondes Dadalto
Martinho Demoner

SUPERINTENDENTE
Orlando Rezende

**REVISTA DA CÂMARA DE DIRIGENTES
LOJISTAS DE VITÓRIA - ESPÍRITO SANTO**

FUNDADA EM FEVEREIRO DE 1964

AV. GOVERNADOR BLEY, 155 - CENTRO
VITÓRIA - ES - CEP 29010-150

27 3200-2180 | comunicacao@cdlvitoria.com.br
www.cdlvitoria.com.br

EDIÇÃO:
Conecta Comunicação Integrada
27 3227-5242

PROJETO GRÁFICO E EDITORAÇÃO:
BIOS

FOTOS:
Arquivo CDL Vitória
Divulgação

COLABORAÇÃO:
Katiúscia Comarella
Caroline Tardin

IMPRESSÃO:
Gráfica e Editora GSA

TIRAGEM: 2.250 EXEMPLARES
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA E DIRIGIDA

Muito mais benefícios!

AUTOMOTIVO

MVL RENT A CAR

Desconto de 25% na tabela de locação de veículos.

CASA DO SILENCIOSO

Descontos de 5% a 15% nos produtos e serviços automotivos.

RANKING RENT A CAR

Desconto de 25% na tabela de locação de veículos.

CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO

SENAC

Desconto de 15% nos cursos profissionalizantes da programação aberta.

FUNDAÇÃO CDL

Cursos e treinamentos de educação financeira e vendas. Sala de leitura, acervo de livros e DVDs para associados.

MICROLINS

Turmas regulares com desconto de 20% e turmas especializadas com 15% de desconto nas mensalidades.

PREPARA CURSOS

Cursos a partir de R\$ 100,89 + desconto de 10% a prazo e 15% à vista. Matrícula com 50% de desconto e material didático gratuito.

CDL JOVEM

A CDL Jovem Vitória desenvolve jovens empresários, com espírito de liderança e empreendedorismo, para a vida profissional. Promove fórum de discussões, integrando ideias, conceitos e experiências a partir de reuniões regulares, palestras, seminários e eventos.

IDIOMAS

COLLEGE ESCOLA DE INGLÊS

Desconto de 20% nas mensalidades.

INGLÊS UNIVERSITY

Desconto de 35% nas mensalidades.

SÁUDE

CECAMP

Desconto especial sobre o valor das consultas e dos programas de medicina do trabalho.

ORAL BRASIL

Benefícios em serviços odontológicos com baixo custo mensal.

UNIMED VITÓRIA

Os melhores planos de saúde com vantagens especiais.

UNIMED ODONTO

Benefícios em serviços odontológicos com baixo custo mensal.

SEMETRA

Descontos em consultas médicas, exame clínico ocupacional, optometria, audiometria, hemograma, espirometria, eletrocardiograma, entre outros.

OUTROS SERVIÇOS

MAELY

Descontos especiais nos serviços de empena, front, outdoor, painel eletrônico e busdoor.

LIGUESITE

Descontos de 5% a 10% na criação de sites.

APOIO FOMENTO MERCANTIL

Taxas diferenciadas para associados à CDL Vitória.

ECARDES CARTÃO BENEFÍCIO

Taxas especiais nos cartões Alimentação, Refeição e Combustível.

RECRUTAR CONSULTORIA

Desconto de 10% nos serviços de recrutamento e seleção, treinamentos e consultoria.

EDUCAÇÃO

CET-FAESA

Até 10% de desconto.

ESCOLA CONTEC

Descontos variáveis de acordo com o curso oferecido pela instituição.

COLÉGIO SÃO GONÇALO

Desconto de 12% sobre a mensalidade dos cursos técnicos.

EDUCAÇÃO ADVENTISTA

Descontos de 5% a 15% nas mensalidades de educação infantil e dos ensinos fundamental e médio.

FABAVI

Desconto de 10% para qualquer curso.

FACULDADE NOVO MILÊNIO

Desconto de 10% sobre a mensalidade dos cursos de graduação ou pós-graduação, além de mais 5% para os alunos que pagam até o primeiro dia de cada mês.

FACULDADE PIO XII

Desconto de 10% em qualquer um de seus cursos.

FUCAPE

Descontos de 8% a 15% nos cursos de MBA e extensão.

UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES

Desconto de até 20%.

UVV

Desconto de 10% nos cursos de pós-graduação.

ESTÁCIO

Descontos de 20% nos cursos de graduação e pós-graduação.

BANCO DE CURRÍCULOS

A **CDL Vitória** dispõe de um banco de dados que armazena informações de todos os candidatos que se registraram por meio do nosso site. Nossos associados podem ter acesso exclusivo.

Crise de liderança



O Brasil vive um dos ciclos mais dramáticos de sua história, reflexo da economia estagnada, do desemprego crescente e da volta da inflação. E o pior: o país enfrenta uma séria crise de liderança. Não temos um líder com credibilidade para conduzir um plano de reconstrução nacional.



“Não temos um líder com credibilidade para conduzir um plano de reconstrução nacional”

Desde as manifestações de 2013, quando milhares de brasileiros encheram as ruas de suas cidades reivindicando mudanças políticas, sociais e econômicas para o Brasil, essa crise nacional já vinha ganhando visibilidade e preocupando toda a sociedade.

O país perdeu a oportunidade de fazer as mudanças necessárias na década passada, quando havia um quadro positivo e de crescimento. Não fez a reforma da previdência, nem a tributária, não fez ajustes políticos...

Mas precisamos olhar para frente! Apenas com união e diálogo podemos encontrar uma solução que fortaleça nossa economia, que estabeleça o equilíbrio nas relações político-partidárias e que promova a necessária governabilidade.

Temos de ver a crise como oportunidade de enfrentar os reais problemas, não para dissimular falsas soluções.

Diante das turbulências, mais do que nunca, precisamos de líderes que se mantenham na linha de frente. Nós, empresários, não podemos nos manter atrás de portas fechadas, atordoados por dados e números, perdendo a conexão com nossa equipe. Precisamos estar visíveis, acessíveis e engajados.

É necessário inspirar e envolver os colaboradores em um esforço conjunto para submergir desse cenário de dificuldade.

O momento também exige muita estratégia. Isso significa manter os pés no presente, mas os olhos no futuro. É preciso entender as complexidades e os desafios da atualidade, mas sem perder a capacidade de pensar a médio e longo prazos, pois aquele que não sabe aonde quer chegar, provavelmente chegará a qualquer lugar, ou a lugar nenhum.

Boa leitura e até a próxima edição.

Carlo Fornazier

Presidente da CDL Vitória e da UC DL

Benefícios do E-mail Seguro

Criado pelo Departamento Jurídico da CDL Vitória, o projeto se transformou em uma importante ferramenta para facilitar a comunicação da entidade com o Poder Judiciário.

O projeto E-mail Seguro, desenvolvido pelo Departamento Jurídico da CDL Vitória, se transformou em uma importante ferramenta para facilitar a comunicação da entidade com o Poder Judiciário. O sistema permite enviar e receber e-mails com segurança jurídica, pois são utilizados mecanismos que possibilitam o rastreamento do envio e do recebimento das informações por meio do Certificado Digital no padrão ICP-Brasil.

“Recebemos, por ano, cerca de 2.500 a 3 mil ofícios do Judiciário determinando baixas de registros de inadimplência. Em vez de responder pelo modo tradicional, via Correios, passamos a nos comunicar pelo E-mail Seguro”, explicou o advogado Wagner Júnior Corrêa, chefe do setor jurídico da CDL Vitória.

Ele destacou que uma das maiores vantagens do projeto é a celeridade processual: o cumprimento da determinação judicial via Correios demorava cerca de seis meses. Com o E-mail Seguro, a resposta está no processo em até 48 horas.



“Agora, quando uma pessoa entra na Justiça alegando que seu nome foi negativado indevidamente e o juiz entende que realmente houve irregularidade e solicita a retirada do nome do banco de dados do SPC, ela não precisa mais aguardar seis meses para isso ocorrer”, disse Wagner. Ele acrescentou que o serviço de comunicação eletrônica também trouxe benefícios ambientais (eliminação de papel) e financeiros (redução de gastos com os Correios).

No dia 16 de outubro, a CDL Vitória fez uma palestra sobre o projeto no Encontro Estadual dos Juizados Especiais, na Associação de Magistrados do Estado (Amages), que contou com a participação de 80 juízes.

Vale destacar que o E-mail Seguro também concorreu ao Prêmio Innovare, do Superior Tribunal de Justiça (STJ).

Expectativa para a nova campanha de Natal

As CDLs da Grande Vitória preparam uma grande campanha de fim de ano, chamada “Natal Premiado”. A ação será realizada em parceria com a Rede Gazeta, no período de 10 de novembro a 28 de dezembro, e poderão participar empresas da região metropolitana e suas filiadas/coligadas.

Ao todo, vão ser sorteados cinco caminhões de prêmios (no valor de R\$ 15 mil cada) e uma carreta de prêmios (no valor de R\$ 25 mil). A cada R\$ 50,00 em compras nos



estabelecimentos participantes da promoção, o consumidor já poderá concorrer a esse presente de Natal.

“A campanha será bem abrangente este ano. O Natal sempre tem

apelo, as pessoas fazem questão de se presentear. Então, mesmo nesse momento mais delicado, acreditamos que a ação irá fomentar o comércio”, afirmou o presidente da CDL Vitória, Carlo Fornazier. Lojista, garanta já a sua adesão!

Novos insumos para concessão de crédito

As soluções estão disponíveis para produtos do Faturamento Mínimo. São elas: Alerta de Identidade PF, Alerta de Óbito Simples, Faturamento Presumido PJ e Limite de Crédito PJ.

Para auxiliar nas estratégias de concessão de crédito a pessoas físicas e jurídicas, o SPC Brasil desenvolveu novos insumos a serem disponibilizados nos produtos do Faturamento Mínimo. As soluções são: Alerta de Identidade PF, Alerta de Óbito Simples, Faturamento Presumido PJ e Limite de Crédito PJ.

O Faturamento Presumido PJ disponibiliza o faturamento líquido anual estimado da empresa nos últimos 12 meses. Baseado em informações cadastrais e comportamentais, é calculado por metodologia estatística, permitindo ao cliente ajustar as oportunidades de negócio de acordo com o potencial da empresa consultada.

O Limite de Crédito PJ possibilita uma sugestão de limite de crédito ajustado ao perfil de risco de cada empresa, de acordo com os seus dados cadastrais e uma análise econômico-financeira, informando sua atividade no mercado para facilitar a estruturação de sua operação de crédito.



O Alerta de Óbito confronta os dados informados na consulta do CPF com as informações presentes na base de óbito do SPC. Se constatado óbito sobre o CPF informado, o sistema emitirá um alerta automaticamente. A solução ajuda a empresa na análise de concessão de crédito em nome de pessoas falecidas, trazendo maior segurança na venda.



Já o Alerta de Identidade PF pode auxiliar o associado a realizar uma transação comercial mais segura ao indicar a necessidade, ou não, de verificação de documentos adicionais de identificação do consumidor, como documentos pessoais, comprovantes de endereço/telefone e/ou referências pessoais.

A CDL Vitória oferece essas e outras soluções do SPC. Confira!

A força do pequeno negócio

A CDL Vitória apoiou iniciativa inédita lançada em todo o país para estimular a sociedade a consumir produtos e serviços fornecidos por micro e pequenas empresas.

Intitulado Compre do Pequeno Negócio, o movimento criado pelo Sebrae procurou sensibilizar os consumidores sobre a importância das micro e pequenas empresas (MPEs) para o equilíbrio econômico e social do Brasil, além de ajudar a minimizar os impactos da crise.

Em apoio ao movimento, a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) criou uma premiação para os estados que indicassem o maior número de empresas para o cadastro no "Compre do Pequeno". Nessa disputa, o Espírito Santo conquistou o primeiro lugar, superando Amazonas, Distrito Federal, Mato Grosso, Pará, Rio de Janeiro, Rondônia e São Paulo.

No Espírito Santo, os pequenos negócios respondem por 28% do PIB e por 58% dos empregos formais.



Como inovar

O lojista precisa definir a inovação que mais faz sentido para a sua empresa e quais ações terão impacto positivo no cliente, resultando em mais satisfação e vendas.

A

palavra inovação faz e fará parte cada vez mais do vocabulário das empresas. Trata-se de um aspecto essencial para a sobrevivência no mercado. É preciso buscar aquele “algo mais”, se diferenciar da concorrência.

Mas o que significa inovar no varejo? Inovar é trazer novas tecnologias para o atendimento ao cliente? É atender o consumidor de forma inusitada? É formatar um novo ambiente de loja? Criar uma nova experiência de compra? Inovar pode ser tudo isso.

O lojista precisa definir a inovação que mais faz sentido para a sua empresa e qual dessas ações, de fato,



terão impacto positivo no cliente, resultando em mais satisfação e vendas. O mais importante é descobrir como encantar o consumidor, trazendo uma experiência nova de consumo.

Segundo Professor Gláucio, coordenador do Gestão Super Simples, é um erro pensar que inovação está diretamente ligada à tecnologia.

“Sempre cito o conceito da Associação Nacional

Cliente está menos tolerante a erros

O novo consumidor é mais informado, exigente e consciente, mas continua querendo as mesmas coisas, acredita o empresário Leonardo Carraretto, sócio-diretor da WIS Educação.

“Ele quer ter o seu problema resolvido. A diferença é que hoje o consumidor está mais intolerante a erros. Como a informação está acessível a todos, ele não aceita mais ser mal atendido, saber mais que o vendedor, entre outros erros que observamos nas lojas. Para encantá-lo, é preciso investir nas características humanas, como atenção, gentileza, cordialidade e capricho. É simples, mas não é fácil”, afirmou.

Para Carraretto, é importante que, antes de lançar mão de ferramentas tecnológicas, o lojista faça o dever de

casa. Caso contrário, as mídias digitais só vão ampliar os erros já cometidos. “Mas isso não deve ser desculpa para não adotar tecnologia. É essencial sair do marasmo e do comodismo e começar a fazer”, orientou.

O empresário ressaltou que, para inovar, o lojista precisa aprender a resolver problemas de uma forma diferente do comum. Hoje, por exemplo, o cliente quer consumir em qualquer lugar. Por isso, encontrar formas de facilitar a vida do consumidor é fundamental.

“Muitas vezes, buscamos resolver as situações difíceis do dia a dia de uma maneira já conhecida para poupar ‘gasto extra de energia’. É assim que muitos negócios no Brasil vão desaparecendo. A inovação garante que o varejo se adapte às novas realidades”.

Leonardo Carraretto:
adaptação às novas realidades



Foto: Maresa Moura

no varejo



de Pesquisas e Desenvolvimento de Empresas Inovadoras (Anpei): inovação é a implementação de um produto, bem ou serviço novo ou significativamente melhorado. Ou seja, uma melhoria ou algo novo já pode ser uma inovação. No varejo, os campos de inovação são os mais

diversos, como novos layouts de loja, novas formas de crédito, canal de venda e canal de distribuição (entrega), entre outros", explicou.

Professor Gláucio disse que encontra um erro recorrente na venda que dificulta as ações que podem encantar clientes: lojas que não fazem o cadastro do consumidor. Essa prática não permite a geração de um banco de dados e, portanto, não há como fazer o que mais encanta as pessoas: relacionamento.

"Estamos na era da alta conectividade. As redes sociais permitiram a todos conhecer a vida um do outro, participando ativamente. Queremos estar conectados, queremos saber mais, e o varejo precisa se inserir nesse meio, mas não com práticas simples como cartão de aniversário, ou ligar para oferecer promoções. Isso é só o básico. Precisamos nos relacionar, trocar informações, oferecer conteúdo que interessa ao consumidor, e somente fazer ofertas que fazem sentido", destacou.

Para isso, o lojista necessita do banco de dados, de práticas e ferramentas para a gestão do relacionamento com o consumidor. "Você só encanta com relacionamento. É assim na vida, é assim na relação comercial", frisou Professor Gláucio.

Professor Gláucio: "Você só encanta com relacionamento"



Os principais desafios no caminho

E quais os maiores desafios para a inovação? Na opinião do Professor Gláucio, é a capacidade de incluir as pessoas da empresa nesse processo. Para isso, ele sugere a utilização do modelo Canvas BMG, uma das mais recentes ferramentas para auxiliar o empresário a elaborar o plano de negócio da sua organização.

"Para pequenos varejistas, com um número menor de funcionários, seria de grande valia, e até inovador, chamar clientes e fornecedores para participar da construção desse Canvas, que só pode ser aplicado

com o envolvimento de profissionais de diversos níveis hierárquicos", explicou.

Já o empresário Leonardo Carretto acredita que o principal desafio é se abrir para a necessidade de inovar.

"A inércia faz parte da natureza humana. E não basta qualquer um inovar. Tem que ser o lojista, o dono. Ele tem que estar disposto. O segundo maior desafio é que em 95% das vezes que alguém quer inovar, acaba falhando. Ou seja, nem sempre a pessoa acerta de primeira. E muitas

desistem. É preciso persistência para inovar", ressaltou.

Por mais desafiador que seja, o fato é que, sem inovação, não há sobrevivência no mercado, afirmaram os especialistas.

"O varejista deve entender que, para inovar, não é imprescindível alta tecnologia ou grandes investimentos. Fundamental é ter disposição, técnica e cooperação. As inovações garantirão a sobrevivência nessa e em outras crises, elas são a chave para a perenidade das organizações", afirmou Professor Gláucio.

Encontro empresarial nas montanhas

O presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), Honório Pinheiro, e o presidente do Conselho de Administração do SPC Brasil, Roque Pellizzaro Junior, marcaram presença no Encontro Empresarial nas Montanhas, evento da CDL Vitória que reuniu diversos representantes do setor varejista no Aroso Paço Hotel, em Domingos Martins, de 26 a 28 de junho.

Os dirigentes falaram sobre gestão e também apresentaram um panorama sobre o atual cenário econômico do Brasil.

Outro destaque do encontro foi a palestra do especialista em varejo e consumo Rubens Panelli Junior, com o tema "Perspectivas para o varejo: como os varejistas deveriam se preparar para os desafios dos próximos meses".

Segundo ele, o sucesso empresarial, sobretudo em tempos desafiadores para o varejo, está diretamente ligado a uma gestão dinâmica e que seja

capaz de reduzir custo e maximizar resultados.

Mas reduzir custo não é sinônimo simplesmente de cortar despesas. Envolve a análise detalhada das operações, a otimização dos recursos, a possibilidade do redimensionamento desses ou mesmo de transformar a ociosidade em lucro. Para Panelli, é importante fazer mais e melhor com a mesma estrutura.

Durante o evento, também houve um momento de homenagem aos ex-presidentes da CDL Vitória Ilson Xavier Bozi, Hélcio Rezende Dias, Marcelo Salles Barbosa e Estanislau Ventorim, que receberam a Comenda do Mérito Lojista.



Marcelo Salles, Roque Pellizzaro Junior, Honório Pinheiro, Carlo Fornazier e Geraldo Magella



Representantes do setor varejista participaram de evento da CDL Vitória

Composé aposta em Miami

“No Brasil, temos mudanças constantes, impostos em cascata e legislação trabalhista que engessa as empresas”

Por que você escolheu investir na cidade de Miami?

Miami é atualmente a capital do mundo em termos de migração mundial, e é uma cidade com um fluxo muito grande de brasileiros. Além disso, entre 2008 e 2009, a região passou por um processo de recuperação após diversos problemas econômicos que afetaram os EUA, e enxergamos uma oportunidade para o nosso setor, pois havia poucas lojas especializadas nesse segmento.

O investimento vem atendendo às expectativas, pois começamos de forma programada: primeiro abrimos a Revix USA, especializada na distribuição de revestimentos; depois lançamos a Composé Miami, destinada ao consumidor final; e recentemente inauguramos a Revix Broward, que é uma fran-

O diretor da CDL Vitória **CARLOS ANTONIO MARIANELLI** vem de uma família de origem italiana. Na década de 80, ele e os quatro irmãos herdaram do pai, Lorival Marianelli, um depósito de madeira instalado na Serra. Após alguns anos de trabalho duro, Carlos e o irmão, Beto Marianelli, vislumbraram um novo empreendimento na área de material de construção e abriram a Composé Revestimentos e Acabamentos, em 1993. A empresa iniciou suas atividades na Avenida Leitão da Silva, em Santa Lúcia, Vitória. Atualmente, o grupo tem quatro lojas no Brasil e três empresas nos Estados Unidos.

quia de distribuição para atender o norte da Flórida.

A empresa planeja novos investimentos no exterior?

Com certeza, principalmente diante da atual situação delicada e conturbada que vivemos hoje no Brasil, econômica e politicamente.

Quais as principais vantagens do mercado internacional?

A principal vantagem são as regras estáveis e extremamente simples para se atuar. As empresas precisam oferecer produtos satisfatórios e a tributação é uniforme para todos, sem privilégios. No Brasil, temos mudanças constantes, impostos em cascata, legislação trabalhista que engessa as empresas e o empresário honesto é sempre visto como vilão.

Quais as expectativas da empresa para 2016?

Se o mercado continuar ruim, com recessão e desemprego, vejo muita dificuldade para o próximo ano. Vamos trabalhar de forma cautelosa em relação a possíveis expansões ou investimentos no Brasil no curto e médio prazos.



“

Se o mercado continuar ruim, com recessão e desemprego, vejo muita dificuldade para o próximo ano”

Você integra a diretoria da CDL Vitória. Qual a importância do associativismo para o fortalecimento do setor lojista capixaba?

Acho extremamente relevante integrar uma entidade como a CDL Vitória, por possibilitar o encontro com empresários de vários segmentos, a troca de experiências e avaliar o termômetro do mercado. Para mim, a CDL Vitória é uma família onde tenho grande amigos.



O 7º Pedalar para Respirar reuniu mais de 500 ciclistas, que seguiram da Praça do Papa, na Enseada do Suá, até o Parque Moscoso, no Centro de Vitória

Pedalandando pela vida

Mais de 500 ciclistas participaram do 7º Pedalar para Respirar, evento promovido pela CDL Jovem Vitória em defesa da melhoria da qualidade do ar e da mobilidade urbana.

As bicicletas foram as protagonistas do 7º Pedalar para Respirar, evento promovido pela CDL Jovem Vitória para chamar a atenção da população para a necessidade da melhoria da qualidade do ar e da mobilidade urbana.

O passeio, que por meio da Lei Municipal 8.828 passou a integrar oficialmente o calendário de eventos da cidade, ocorreu no dia 27 de setembro. Mais de 500 ciclistas seguiram da Praça do Papa até o Parque Moscoso.

Na concentração do evento, houve distribuição de água e aferição de pressão arterial. Os participantes também receberam a camisa do Pedalar e máscaras cirúrgicas, que fo-

ram usadas como forma de protesto contra a poluição.

“Queremos estimular as pessoas a, pelo menos um dia da semana, experimentar formas alternativas de mobilidade, descobrindo que é possível se locomover pela cidade sem usar o carro. Hoje, grande parte da população é muito dependente do automóvel, o que gera diversos problemas”, explicou o presidente da CDL Jovem Vitória, Bruno Mazzei.

O evento foi um grande sucesso! Os 400 quilos de alimentos arrecadados durante a ação foram doados à creche Mei Mei, em Cariacica, onde são atendidas por dia cerca de 200 crianças.

O Pedalar para Respirar contou com patrocínio da Unimed Vitória, Credestiva e Farmácia Mônica. Os apoiadores foram: CDL Vitória, Federação Capixaba do Jovem Empreendedor (Fecaje), M Pro Academia, Armazém das Bicicletas e Federação Espírito-Santense de Ciclismo (Fesc).



A CDL Jovem Vitória comemora o sucesso do evento



Entrega dos 400 kg de alimentos arrecadados à creche Mei Mei

Novas entidades no interior

Com a missão de fortalecer o movimento lojista jovem, a CDL Jovem Vitória tem apoiado a criação de novas entidades no Espírito Santo. É o caso da CDL Jovem de Marataízes/Itapemirim e da CDL Jovem de Aracruz.

“Esse trabalho vai ao encontro do desejo da coordenação nacional da CDL Jovem, que é fortalecer as entidades regionais, dando a sua devida representatividade”, afirmou o coordenador da CDL Jovem no Espírito Santo, Adriano Gomes Ohnesorge, que presidiu a reunião plenária para iniciar a formação da CDL Jovem de Aracruz, no dia 15 de julho.

Já a solenidade de posse da CDL Jovem de Marataízes/Itapemirim, presidida por Rodrigo Morales Ferreira, foi realizada no dia 22 de julho.

O presidente da CDL Jovem Vitória, Bruno Mazzei, destacou a importância do desenvolvimento das CDLs



Solenidade de posse da CDL Jovem de Marataízes/Itapemirim

Jovem para que elas aperfeiçoem os futuros líderes do movimento lojista.

Adriano Ohnesorge acrescentou que a CDL Jovem tem inspirado outras iniciativas semelhantes pelo Brasil. “A Associação Brasileira de Panificadores (Abip), atenta à renovação da sua diretoria, também vai criar o seu grupo jovem. Em agosto, estive em um evento que eles realizaram na Costa do Sauípe, na Bahia, para falar das experiências das CDLs Jovem”.

Projeto CDL Jovem Gourmet

A CDL Jovem Vitória criou o projeto CDL Jovem Gourmet, uma oportunidade para os jovens empresários, donos de restaurantes, bares, lanchonetes e bufês, divulgarem seus pratos e sua marca para membros da entidade.

A empresa interessada fica responsável pelo jantar servido durante a reunião plenária da CDL Jovem e tem um espaço para apresentar o seu estabelecimento. A marca também é divulgada no Facebook e no Instagram da entidade do setor lojista.

As empresas Protein House, Los Chicos, Katsumi, Lancheteria e Urbanos Gourmet Burgers já aderiram ao projeto.

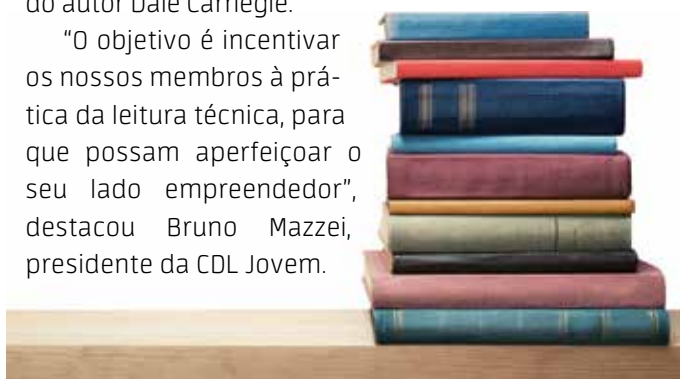
As reuniões plenárias da CDL Jovem Vitória ocorrem toda primeira quarta-feira do mês. Mais informações: 3232-2083.

Clube da Leitura

Outra novidade da CDL Jovem Vitória é o projeto Clube da Leitura, que objetiva aprimorar as características empreendedoras dos seus membros.

Funciona da seguinte forma: a entidade indica um livro para os interessados e dá um prazo para a leitura. Depois, o grupo se encontra para aprofundar o assunto e trocar ideias. Já foram lidos dois livros: “Abraça seus clientes”, de Jack Mitchell, e “Como fazer amigos e influenciar pessoas”, do autor Dale Carnegie.

“O objetivo é incentivar os nossos membros à prática da leitura técnica, para que possam aperfeiçoar o seu lado empreendedor”, destacou Bruno Mazzei, presidente da CDL Jovem.





PLANO EMPRESARIAL Unimed é na CDL Vitória!

A saúde da sua empresa é essencial e para tudo andar bem e crescer, você precisa de um plano de saúde que te dá tranquilidade e cobertura.

Conheça os planos de saúde e odontológicos da CDL Vitória. Planos sob medida para o seu negócio, para você e seus funcionários.

PLANOS DE SAÚDE
a partir de

R\$ 92,69*

ODONTOLÓGICO
a partir de

R\$ 18,38**

PROCURE A CDL VITÓRIA PARA MAIS INFORMAÇÕES.



* Valores referente a faixa etária de 0 à 18 anos.

** Referente o Plano Essencial.

(27) 3232-2061
comercial@cdlvitoria.com.br
www.cdlvitoria.com.br

 /CDL Vitória  @cdlvitoria